

Міністерство освіти та науки України  
Кіровоградський національний технічний університет  
Факультет економіки та менеджменту  
Кафедра економіки праці та менеджменту

# **МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**

до вивчення дисципліни

## **ОСНОВИ БІЗНЕСУ**

для студентів денної та заочної форм навчання  
за спеціальністю: “Менеджмент організацій”

**Кіровоград – 2008**

Ситуаційний аналіз. Методичні вказівки до вивчення дисципліни для студентів денної та заочної форм навчання за спеціальністю: “Менеджмент організацій” – Кіровоград.: КНТУ, 2008.

Укладач: к.е.н., доц. Грінка Т.І.

Рецензент: к.е.н. , доц. Малаховський Ю.В.

Затверджено на засіданні  
кафедри економіки та  
організації виробництва  
протокол № 8 від 9.09.07

## ЗМІСТ

1. Опис навчальної дисципліни .....	3
2.Розподіл навчального навантаження за видами занять з дисципліни «Основи бізнесу».....	4
3. Самостійна робота студента.....	7
4. Індивідуальна робота студента .....	13
5. Питання до заліку.. .....	13
6. Тести .....	15
7. Критерії оцінки знань студентів .....	25
8. Рекомендована література .....	27

# 1.Опис навчальної дисципліни

Для входження у світ бізнесу необхідна ґрунтовна теоретична і практична підготовка.

**Предмет** курсу бізнесу - це відносини, які виникають між людьми у зв'язку з організацією, функціонуванням і розвитком власної справи чи бізнесу. По суті, це інше відображення того суспільного явища, яке в класичній політекономії прийнято називати виробничими відносинами. Тому будь-яка діяльність суб'єктів виробничих відносин є його особиста справа, а обмін діяльністю і результатами діяльності, який має місце у всякій формі суспільного виробництва, є обмін ділами, діловими відносинами чи, іншими словами, *відносинами бізнесу*. Отже, люди, які вступають у такі ділові відносини, стають *діловими людьми*, або *бізнесменами*. Цими положеннями обґрунтовується місце бізнесу в економічній теорії. Наступність курсів очевидна: курс бізнесу, з одного боку, поглиблює знання фундаментальної економічної науки - політичної економії, з другого - використовує ці знання для розробки способів, методів, прийомів функціонування бізнесу, оскільки вивчає ті самі відносини, але на рівні господарської діяльності, де економічна теорія виконує свою практичну функцію, а курс бізнесу виявляє свою „службову” роль. Саме в цьому виявляється зв'язок теорії з господарською практикою, а також цим визначаються курси економічної теорії і бізнесу.

Методологічна основа курсу - економічна теорія (політична економія), яка служить науковою базою курсу бізнесу, забезпечує його необхідним науково-економічним апаратом, формує потребу використання знань у господарській практиці, де функціонують відносини бізнесу.

**Мета** курсу - дати загальне уявлення про бізнес, розглянути його соціально-економічний зміст, розкрити механізм створення власної справи, показати процеси функціонування, інфраструктурного обслуговування і забезпечення бізнесу, а також висвітлити проблеми його управління і державного регулювання і на цій основі спробувати сформулювати підприємницький тип мислення, так необхідний для розвитку бізнесу.

Логіка викладання і структура курсу відповідають затвердженій програмі, вимогам вищої школи і стандартам, прийнятим у ряді університетів країн Заходу. І хоча робота побудована в основному на місцевих матеріалах, у ній використані також ідеї та думки зарубіжних авторів, фахівців з теорії та практики бізнесу.

**Методика** вивчення курсу зумовлена програмою і навчальним процесом, якими передбачено читання лекцій, індивідуальна робота, проведення семінарських занять, консультацій та прийняття заліку. При проведенні занять акцент зроблено на лекційну роботу, де проблеми та тлумачення їх подаються не в традиційному вигляді, а з врахуванням специфіки аудиторії, інтересів студентів. На семінарах обговорюють складні проблеми, проходять дискусії з питань теорії і практики бізнесу, розв'язуються практичні завдання.

Індивідуальна робота передбачає осмислення матеріалу, виконання індикативних домашніх завдань, верифікацію знань. Консультаційна робота планується як для груп студентів, так і індивідуально. Рівень знань визначають при написанні тестів.

**Вимоги до знань** - В результаті вивчення дисципліни «Основи бізнесу» студент має отримати глибокі знання з управління власної справи. Вивчення дисципліни включає засвоєння теорії та практичну підготовку. Практична підготовка полягає у виконанні завдань, розв'язуванні задач, ситуаційних завдань.

**Вимоги до умінь магістра** - В результаті вивчення даного курсу студент має отримати навички самостійного творчого мислення, прийняття оптимальних бізнесових рішень, що забезпечують зростання прибутку та капіталу, стабілізацію підприємницької діяльності, підвищення добробуту його працівників і власників. Актуальним та доцільним є формування у

студентів умінь щодо використання наукової, методологічної та спеціальної літератури та документації з курсу «Основи бізнесу».

## 2.Розподіл навчального навантаження за видами занять з дисципліни «Основи бізнесу»

Таблиця 1

Теми	Кількість годин виведених на:				Години	
	лекції	практич ні	самост. робота	індивід робота	Всього	аудитор них
<b>МОДУЛЬ 1</b>						
<u>Тема 1.1.</u> Природа бізнесу і його економічна основа.	2	-	2	0,5	4,5	2
<u>Тема 1.2.</u> Економічна свобода і підприємництво.	2	-	2	0,5	4,5	2
<u>Тема 1.3.</u> Формування структур підприємницького бізнесу.	2	-	2	1	5	2
Всього за модуль 1	6	-	6	2	14	6
<b>МОДУЛЬ 2</b>						
<u>Тема 2.1.</u> Механізм створення бізнесу (власної справи)	6	-	6	1	13	6
<u>Тема 2.2.</u> Формування підприємницького капіталу	2	-	2	0,5	4,5	2
<u>Тема 2.3.</u> Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки у підприємництві.	4 4	-	2	1	7	4
<u>Тема 2.4.</u> Міжнародна підприємницька діяльність		-	2	0,5	6,5	4
Всього за модуль 2	16	-	12	3	31	16
<b>МОДУЛЬ 3</b>						
<u>Тема 3.1.</u> Організаційний менеджмент і планування підприємницької діяльності.	4	-	4	1	9	4
<u>Тема 3.2.</u> Система забезпечення функціонування бізнесу.	2	-	3	1	6	2
<u>Тема 3.3.</u> Аналітична оцінка ефективності підприємницької діяльності.	6	-	3	1	10	6
Всього за модуль 3	12	-	10	3	25	12
Всього за семестр	34	-	28	8	70	34

*Опис складу змістовних модулів навчальної дисципліни «Основи бізнесу»*

### Змістовний модуль 1

*Тема 1.1. Природа бізнесу і його економічна основа.*

*1.1.1. Потреба виникнення бізнесу.*

*1.1.2. Родові ознаки бізнесу.*

*1.1.3. Бізнес і діло.*

*1.1.4. Стратегія і тактика бізнесу.*

*1.1.5. Економічна основа бізнесу*

*Тема 1.2. Економічна свобода і підприємництво.*

- 1.2.1. Економічна свобода – основна умова розвитку бізнесу.*
- 1.2.2. Рушійні сили бізнесу.*
- 1.2.3. Підприємництво як елемент бізнесу і тип господарювання*
- 1.2.4. Суб'єкти бізнесу.*
- 1.2.5. Підприємницький, споживчий, трудовий та державний бізнес.*

*Тема 1.3. Формування структур підприємницького бізнесу.*

- 1.3.1. Принципи та умови організації підприємницького бізнесу.*
- 1.3.2. Обмеження в здійсненні бізнесу.*
- 1.3.3. Підприємництво як організаційна структура бізнесу.*
- 1.3.4. Основні форми бізнесу та їх класифікація.*
- 1.3.5. Малий бізнес. Партнерство. Корпоративне підприємництво.*

*Змістовний модуль 2*

*Тема 2.1. Механізм створення бізнесу (власної справи)*

- 2.1.1. Ідея та види діяльності.*
- 2.1.2. Засновницькі документи та їх підготовка.*
- 2.1.3. Статутний фонд і його формування.*
- 2.1.4. Державна реєстрація.*
- 2.1.5. Припинення діяльності підприємств бізнесу.*

*Тема 2.2. Формування підприємницького капіталу*

- 2.2.1. Підприємницький капітал: сутність і складові елементи.*
- 2.2.2. Формування початкового (стартового) підприємницького капіталу.*
- 2.2.3. Джерела формування підприємницького капіталу.*

*Тема 2.3. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки у підприємництві.*

- 2.3.1. Організація договірних взаємовідносин у бізнесі.*
- 2.3.2. Формування умов договору підприємцем.*
- 2.3.3. Партнерські зв'язки та організаційно-правова форма.*
- 2.3.4. Напрямки і форми співробітництва партнерів.*

*Тема 2.4. Міжнародна підприємницька діяльність*

- 2.4.1. Загальна характеристика міжнародного бізнесу*
- 2.4.2. Спільні підприємства у міжнародному бізнесі.*
- 2.4.3. Регулювання міжнародної підприємницької діяльності*

*Змістовний модуль 3*

*Тема 3.1. Організаційний менеджмент і планування підприємницької діяльності.*

- 3.1.1. Організація управління підприємством.*
- 3.1.2. Система планування підприємницької діяльності.*
- 3.1.3. Бізнес-план: сутність, призначення і методологія розробки.*

*Тема 3.2. Система забезпечення функціонування бізнесу.*

- 3.2.1. Інформаційно-технологічні системи.*
- 3.2.2. Рекламні агентства і засоби масової інформації.*
- 3.2.3. Система навчання.*
- 3.2.4. Консалтингові та аудиторські компанії.*

### 3.2.5. Система регулювання зайнятості.

#### Тема 3.3. Аналітична оцінка ефективності підприємницької діяльності.

##### 3.3.1. Методичні основи аналітичної оцінки ефективності підприємництва.

##### 3.3.2. Формування і обчислення показників ефективності підприємницької діяльності.

##### 3.3.3. Визначення ефективності створення та діяльності спільних виробничих підприємств.

Зміст лекційних занять

Таблиця 2

№ теми	Тематика і зміст лекцій	годин
1.	<b>Природа бізнесу і його економічна основа.</b> Потреба виникнення бізнесу. Формула виживання у ринковому середовищі. Родові ознаки бізнесу. Бізнес і діло. Стратегія і тактика бізнесу. Відносини власності як економічна основа бізнесу.	2
2	<b>Економічна свобода і підприємництво.</b> Економічна свобода – основна умова розвитку бізнесу. Права, гарантії, суверенітет ділових відносин, консенсус інтересів. Рушійні сили бізнесу. Підприємництво як елемент бізнесу і тип господарювання. Суб'єкти бізнесу. Підприємницький, споживчий, трудовий та державний бізнес. Класична і інноваційна моделі підприємницького бізнесу.	2
3.	<b>Формування структур підприємницького бізнесу.</b> Принципи та умови організації підприємницького бізнесу. Закон України «Про підприємництво». Обмеження в здійсненні бізнесу. Підприємництво як організаційна структура бізнесу. Закон України «Про власність». Закон України «Про підприємства», види підприємств, види об'єднань підприємств. Основні форми бізнесу та їх класифікація. Малий бізнес. Партнерство (Закон України «Про господарські товариства»). Корпоративне підприємництво.	2
4.	<b>Механізм створення бізнесу (власної справи).</b> Ідея та види діяльності. Джерела виникнення ідей. Засновницькі документи та їх підготовка. Статутний фонд і засновницький договір: їх суть, ознаки, принципові положення, завдання, призначення, структури, процес укладання. Модельний статут. Державна реєстрація. Припинення діяльності підприємств бізнесу. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»	6
5.	<b>Формування підприємницького капіталу.</b> Підприємницький капітал: сутність і складові елементи. Формування початкового (стартового) підприємницького капіталу: умови та причини його формування, загальний порядок формування, можливі способи та схеми варіантів його формування, джерела формування, процес розрахунків. Концепція механізму прихованих партнерських зв'язків.	2
6.	<b>Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки у підприємництві.</b>	4

	<p>Організація договірних взаємовідносин у бізнесі. Визначення договору, структуризація і порядок укладання договорів, види договорів.</p> <p>Формування специфічних і загальних умов договору підприємцем за окремими його розділами (предмет договору, якість продукції, ціна товару, форма платежу, термін доставки товару, упакування і маркування товарів, здавання-приймання товару, штрафні санкції, форс-мажор, арбітраж, інші умови). Партнерські зв'язки та їх організаційно-правова форма. Напрямки і форми співробітництва партнерів.</p>	
7.	<p><b>Міжнародна підприємницька діяльність</b></p> <p>Загальна характеристика міжнародного бізнесу (поняття, мотивація, суб'єкти, типи і види), тенденції розвитку міжнародних економічних відносин.</p> <p>Спільні підприємства у міжнародному бізнесі.</p> <p>Регулювання міжнародної підприємницької діяльності, основні організації, методи, форми і рівні регулювання.</p>	4
8.	<p><b>Організаційний менеджмент і планування підприємницької діяльності.</b> Організація управління підприємством. Функції управління. Орієнтована структура управління підприємством, чинники формування організаційних структур нових і діючих підприємств, типи організаційних структур управління. Система планування підприємницької діяльності. Бізнес-план: сутність, призначення і методологія розробки.</p>	4
9.	<p><b>Система забезпечення функціонування бізнесу.</b></p> <p>Інформаційно-технологічні системи. Рекламні агентства і засоби масової інформації. Система навчання. Консалтингові та аудиторські компанії. Система регулювання зайнятості.</p>	2
10.	<p><b>Аналітична оцінка ефективності підприємницької діяльності.</b> Методичні основи аналітичної оцінки ефективності підприємництва. Формування і обчислення показників ефективності підприємницької діяльності. Визначення ефективності створення та діяльності спільних виробничих підприємств.</p>	6

### 3. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента є невідомою складовою процесу вивчення навчальної дисципліни, зміст якої визначається робочою програмою навчальної дисципліни, методичними матеріалами, завданнями для самостійного виконання та вказівками щодо їх виконання. Самостійна робота студента забезпечується: підручниками, навчальними та методичними посібниками, конспектами лекцій, методичними вказівками, практикумами, матеріалами щодо самоконтролю знань.

Матеріал, засвоєний студентом у процесі самостійного вивчення, виноситься на підсумковий контроль поряд з матеріалом, який опрацьовувався при проведенні аудиторних занять.



Самостійна робота студента включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- вивчення тем або питань, передбачених робочою програмою

для самостійного вивчення;

- підготовку до практичного, семінарського заняття;
- підготовку звіту з виконаної самостійної роботи;
- розв'язання й оформлення задачі, вправи;
- підготовку реферату, конспекту вивченого матеріалу, наукової доповіді, наукової статті, роботи на конкурс;
- підготовку до проходження контрольних заходів (опитування, тестування, заліку), до участі в предметній олімпіаді.

Зміст самостійної роботи наводиться у робочій програмі у табл. 3

### Зміст самостійної роботи

Таблиця 3

Номер теми (зі структури залікових кредитів)	Зміст самостійної роботи	Кількість годин
	<b>Змістовний модуль 1</b>	
Тема 1.1.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 1.1. Підручник [1, с.6-12]	2
Тема 1.2.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 1.2. Підручник [1, с.14-23 ]	2
Тема 1.3.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 1.3. Підручник [1,с.27-34 ]Підготовка до тестування за матеріалом змістовного модуля 1.	2
	<b>Змістовний модуль 2</b>	
Тема 2.1.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 2.1. Підручник [1, с.41-53], [3, с.46-64], [5, с.71-83]	6
Тема 2.2.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 2.2. Підручник [3, с.91-103], [5, с.225-240]	2
Тема 2.3.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 2.3. Підручник [3, с.170-192 ]	2
Тема 2.4.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 2.4. Підручник [5,с.326-348 ], [3, с.192-223 ]Підготовка до тестування за матеріалом змістовного модуля 2.	2
	<b>Змістовний модуль 3</b>	
Тема 3.1.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 3.1. Підручник [3, с.140-162]	4
Тема 3.2.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 3.2. Підручник [5, с.212-225]	3
Тема 3.3.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 3.3. Підручник [5,с.275-284], [3, с.258-286 ]Підготовка до тестування за	3

	матеріалом змістовного модуля 3.	
	Всього за семестр	28

## **Завдання до самостійної роботи**

### Тема 1.1. Природа бізнесу і його економічна основа.

Необхідно приділити увагу потребам виникнення бізнесу, формулі виживання у ринковому середовищі. Варто зрозуміти, що бізнес є категорією ринку, тобто економічною категорією, а потреба його виникнення – закономірним історичним процесом.

Розглядаючи родові ознаки бізнесу, студент повинен вміти їх виявити в рабовласницькому, феодальному та інших способах виробництва, навести приклади. У сучасних умовах прояв родових ознак бізнесу безумовно повинен переломлюватись через історичну специфіку нинішнього періоду розвитку.

При визначенні поняття, сутності ділових відносин, важливо зрозуміти трактування в науковій літературі таких понять як «бізнес» і «діло». Для з'ясування ролі бізнесу в економічному розвитку необхідно розглянути його стратегію і тактику, а також його економічну основу. Важливо підкреслити, що саме відносини власності є тією економічною основою бізнесу, що охоплюють присвоєння, володіння, розпорядження, користування. Актуальним при розгляді цієї теми є обговорення форм власності і взагалі Закону «Про власність». Головну увагу необхідно акцентувати на приватній власності та регулюванні відносин власності на території України.

### Тема 1.2. Економічна свобода і підприємництво.

Рекомендується розглянути ключові питання щодо економічної свободи: права, гарантії, суверенітет ділових відносин, консенсус інтересів. Слід підкреслити, що хоча економічна свобода на практиці дає право розпочати або припинити свій бізнес, керувати будь-якими ресурсами, використовувати технологію і т.д., проте ці права-свободи не забезпечують гарантованого успіху для кожного бізнесмена.

Важливим питанням є розгляд рушійних сил бізнесу, отже студент повинен обґрунтувати, що він відносить до рушійних сил і чому?

Особливу увагу необхідно звернути на підприємництво як економічний феномен і категорію бізнесу. Підприємництво включає в оборот свого суб'єкта – підприємця, а не всіх учасників ринку. Звідси можна вести мову про підприємницький бізнес, поряд із споживчим, трудовим та державним. Значну увагу рекомендується приділити двом моделям підприємницького бізнесу (класичній і інноваційній), а також суб'єктам бізнесу.

### Тема 1.3. Формування структур підприємницького бізнесу.

Організаційний механізм здійснення підприємницького бізнесу в умовах переходу до ринку закладений у Законі України «Про підприємництво», отже, готуючись по даній темі, студенту рекомендується ознайомитись з відповідним документом і одержати чітку уяву про такі основні принципи як: вільний вибір видів діяльності, залучення та ін.

Студент повинні зрозуміти, що принципи організації бізнесу не можна абсолютизувати. Вони розвиваються, взаємодіють між собою і відображають відносини, що склалися у суспільстві на певний період.

Для розвитку підприємницької діяльності необхідні певні умови, які необхідно назвати, підкреслюючи, в яких законодавчих актах це знаходить відображення. Разом з тим,

законодавчими актами передбачено обмеження у підприємницькій діяльності, отже, слід зупинитися на переліку цих обмежень.

При ознайомленні із підприємством, як організаційною структурою бізнесу, відповідно до форм власності, встановлених Законом України «Про власність» і організаційної структури, необхідно розглянути індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне комунальне, державне, спільне, орендне підприємства. Варто зазначити, що набувши господарської самостійності та вивільнившись від відомчої опеки, багато підприємств почали формуватись у нові структури підприємницького бізнесу. В Законі України «Про підприємства в Україні» розглядається багато об'єднань підприємств, які студент повинен знати і відрізнити одне від одного.

Важливим питанням є розподіл підприємницьких структур за різними ознаками. Характеризуючи основні форми бізнесу, слід спробувати пояснити, що організаційно-правові форми підприємницьких структур і форми підприємницької діяльності – це не одне й те саме.

Важливу увагу необхідно приділити формам організації, формам функціонування, формам бізнесу. Особливості індивідуального і колективного підприємства необхідно детально обґрунтувати.

Говорячи про малий бізнес, студент повинен дати його визначення, вказати переваги та недоліки ведення малого бізнесу, перспективність, особливості його ведення в умовах нашої країни.

Поряд із малим бізнесом існує великий бізнес, а партнерство виступає в різних формах, основними з яких (що одержали закріплення у Законі України «Про господарські товариства») є товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства. Таким чином, логічним є розгляд аспектів відповідальності, керування, відмінностей методів організації вище перелічених підприємницьких структур, заснованих на колективній власності та партнерських відносинах.

### Тема 2.1. Механізм створення бізнесу (власної справи)

Перш, ніж розглянути питання, що винесені на самостійну роботу, рекомендується відповісти на питання тесту «Чи здатні Ви займатися бізнесом?», запропоновані викладачем. Результати тестування дадуть змогу з'ясувати студентів свої «слабкі» місця та разом із викладачем намітити кроки подолання потенційних проблем при заснуванні власної справи.

Розуміючи, що організувати своє підприємництво нелегко, а кожна конкретна ситуація унікальна, студент повинен звернути увагу на вихідну точку, з якої починається власна справа: ідею, джерела виникнення ідей. Далі вивчається класифікація видів діяльності, що відображає різну сферу суспільного виробництва, в якій є можливості зайнятися бізнесом, та визначається форма організації. Проте, які б підприємства не створювалися, процедури їх утворення в основному однакові. Отже, обов'язковим є розгляд статуту і засновницького договору: їх суть, ознаки, принципи положення, завдання, призначення, структури, процес укладання. Державна реєстрація (Закон України «Про державну реєстрацію») завершує процес створення підприємства (фірми). Отже, студент повинен розрізняти документи, що подаються у виконавчий комітет міської Ради міста обласного значення для здійснення бізнесу без отримання статусу юридичної особи і з отриманням такого статусу. Також важливо запам'ятати, що ж за документ отримує майбутній бізнесмен на руки, у який термін, навіщо. Умови перереєстрації, або скасування державної реєстрації теж необхідно проаналізувати. Завдання студента зрозуміти також ризикованість усього механізму створення власної справи, що він розглядає (актуально тут провести тестування «Чи здатні Ви йти на ризик?») та умови припинення діяльності бізнесу. Підприємства можуть припинити свою діяльність з різних причин (їх вказати) за двома шляхами: реорганізація і ліквідація. Обов'язково необхідно вказати, у яких випадках відбувається реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення). Тільки вивчення Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визначення його банкрутом» дозволить усвідомити процедуру ліквідації.

## Тема 2.2. Формування підприємницького капіталу

Підходячи до вивчення цієї теми необхідно усвідомити, що суспільство не може перешкодити намаганням підприємця накопичувати власний капітал, оскільки держава має обов'язково підтримувати підприємництво. Для здійснення бізнесової діяльності необхідно мати певний стартовий капітал, тому студент повинен детально розглянути сутність і елементну структуру підприємницького капіталу. Необхідно зазначити, що розуміти під підприємницьким капіталом лише певні речові об'єкти власності було б помилкою. Капітал може існувати у матеріалізованій і ментальній формах. На прикладі бажано розрахувати величину підприємницького капіталу. Саме тут варто підкреслити відмінності між підприємницьким капіталом і позичковим. Зрештою потрібно усвідомити, що капітал будь-якої підприємницької виробничої структури завжди розподіляють на основний та оборотний за ознакою економічного призначення. Близьким за значенням до терміну «капітал», але не тотожним за величиною, є поняття капітальних вкладень. На завданні-прикладі студент може довести сутнісну різницю.

Розмір початкового капіталу, умови та причини його формування, загальний порядок формування вивчаються студентом обов'язково. Оскільки потрібний розмір початкового (стартового) підприємницького капіталу визначається на основі економічних розрахунків щодо конкретного проекту, то запропонована викладачем задача дозволить учням визначити попередню величину необхідних фінансових коштів. Дуже важливим є зауваження щодо процесу розрахунків стартового капіталу, коли варто не шкодувати часу на аналіз можливих варіантів і вибирати найкращий, що забезпечить мінімізувати потрібні інвестиційні ресурси.

Цікавим є розгляд концепції механізму прихованих партнерських зв'язків, яка дасть студенту уявлення про ще одну можливість формування підприємницького капіталу – через прийняття на себе відповідних партнерських зобов'язань, тобто використання особливої форми підприємницької діяльності - фрайчайзингу.

У межах розгляду проблеми джерел формування підприємницького капіталу рекомендується детально окреслити можливі способи та схеми варіантів його формування.

## Тема 2.3. Договірні взаємовідносини і партнерські зв'язки у підприємництві.

Готуючись до заняття необхідно вивчити літературу, що рекомендується до даної теми. Студент ознайомиться із визначенням договору, структуризацією і порядком укладання договорів, видами договорів, а також із типовою схемою основних партнерських зв'язків підприємця. Оскільки зміст договору визначається його предметом, то задля ілюстрації можна навести, наприклад, зміст договору купівлі-продажу. Варто знати, що правове регулювання відносин, котрі виникають у процесі реалізації економічних інтересів партнерів, покладено на особливу галузь права – договірне право.

Окремою формою укладення договору є оферта, яку студент повинен розглянути. Тут важливим є розгляд питань сутності, терміну чинності, видів, особливостей.

Робота з формулювання умов договору дозволить студентові зробити спробу складання типового змісту договору не лише у вигідній для себе формі, а й у прийнятній для партнера (уявного). Докладний розгляд формулювання конкретних специфічних і загальних умов договору за окремими його розділами (предмет договору, якість продукції, ціна товару, форма платежу, термін доставки товару, упакування і маркування товарів, здавання-приймання товару, штрафні санкції, форс-мажор, арбітраж, інші умови) закріпить знання.

Важливим є розгляд схематичного плану підприємницьких дій щодо реалізації проекту. Вміння розробляти таку схему дасть можливість студентові визначити порядок практичних дій у бізнес-діяльності, скоротити час підготовчого періоду. Цю схему можна використовувати у майбутньому як основу для встановлення необхідних партнерських зв'язків. Говорячи про партнерські зв'язки, логічним є акцентування уваги на конкретних видах угод. Усю

різноманітність партнерських зв'язків у підприємництві необхідно згрупувати у чотири основні напрямки (сфери), які необхідно охарактеризувати. В межах цих напрямків рекомендується обов'язково здійснити опис підприємницького партнерства.

#### Тема 2.4. Міжнародна підприємницька діяльність

Працюючи над даною темою студенту рекомендується охарактеризувати головні тенденції розвитку міжнародних економічних відносин та описати їх наслідки.

Обов'язково потрібно знати суб'єктів міжнародного бізнесу, основні типи і види міжнародної підприємницької діяльності, форми (рівні).

Говорячи про спільні підприємства слід зупинитися на питаннях мотивації, процедури та етапів створення. Бажано було б навести приблизну схему (форму) техніко-економічного обґрунтування створення МСП. Всебічний аналіз розвитку міжнародних спільних підприємств потребує їхньої систематизації з погляду способів і форм організації, структури безпосередніх учасників, джерел, способів і структури вкладення коштів у статутний фонд.

Детального розгляду потребує державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а саме: державні і міжнародні органи, методи, форми та рівні регулювання

#### Тема 3.1. Організаційний менеджмент і планування підприємницької діяльності.

Зміст процесу менеджменту (управління) найповніше можна розкрити через його функції: планування, організації, директорування, контролю. Адже будь-яка фірма є складною виробничо-економічною системою, задля ефективного її функціонування необхідна відповідна система управління. Таким чином, доцільно розглянути орієнтовану структуру управління підприємством, чинники формування організаційних структур нових і діючих підприємств, типи організаційних структур управління.

При підготовці необхідно підкреслити важливість планування та актуальність бізнес-плану. Студенту варто вказати, що ступінь деталізації бізнес-плану залежить від характеристики підприємства незалежно від того, належить воно до сфери послуг чи до виробничої сфери. Склад бізнес-плану залежить також від обсягів передбачуваного ринку збуту, наявності конкурентів та перспектив зростання підприємства.

Рекомендується підготуватися до ділової гри, де студент складає короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий бізнес-план. Зрозуміло, що студент повинен знати приблизну структуру бізнес-плану. Побудова схеми отримання грошей для бізнесмена є типовим завданням для студента, тут же необхідно розглянути увесь процес, в результаті якого створюються матеріальні блага і прибуток.

Економічні методи ведення господарства стосуються насамперед комерційного розрахунку. Варто вказати, що він має свій, тільки йому притаманний механізм дії та розвитку. Зорієнтуватися у конструктивному змісті комерційного розрахунку допоможе викладач на прикладі господарсько-ситуаційного завдання, де будуть знайдені комерційні і господарські ознаки.

#### Тема 3.2. Система забезпечення функціонування бізнесу.

Значну увагу слід приділити поняттям «інформаційні технології» та «інформаційний продукт», сучасним вимогам до них, стадіям розробки, їхньому впливу на зміну різних вартісних показників, на яких ґрунтується конкуренція.

Студенту потрібно зазначити сегменти потенційного ринку інформаційних технологій, що стосуються бізнесу. Логічним було б дати визначення поняття конвергенція.

Розглядаючи питання рекламування, рекомендується навести класифікацію рекламних агентств, показати своє знання Закону України «Про інформацію» та Закону України «Про

рекламу», назвати різноманітні види та форми подання реклами, її функції, техніку і технологію реклами, інструментарій та методику, принципи організації та функціонування.

Бізнес не може відтворюватись без системи безперервної підготовки кадрів, отже детальний розгляд цього питання є обов'язковим. Говорячи про зайнятість (в контексті Закону України «Про зайнятість населення»), студент повинен назвати основні заходи, що вживаються державою з регулювання зайнятості, сприятимуть забезпеченню функціонування бізнесу. Нейтралізації негативних процесів та усуненню соціальної напруженості у суспільстві.

### Тема 3.3. Аналітична оцінка ефективності підприємницької діяльності.

Вивчення економічної ефективності багато напруженої і широкомасштабної підприємницької діяльності (бізнесу) має спиратися на певну методичну основу. Отже, при вивченні даного аспекту необхідно окреслити визначальні положення такої методики, вказати їх послідовність, з'ясувати їх сутність. Окрему увагу слід приділити розрахунковим показникам ефективності підприємницької діяльності. Зрозуміло, що для їхнього обчислення потрібно знати необхідну сукупність первинних показників, які відображають реальні виробничі процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками.

Потрібно пам'ятати, що формування системи показників для оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності має здійснюватись залежно від спрямованості останньої. За цієї важливої умови рекомендовану сукупність вимірників ефективності варто об'єднати у дві групи: перша - ціле оцінні показники бізнесу, друга – показники використання ресурсів. Такі показники потрібно знати і вміти їх розраховувати.

## **4. Індивідуальна робота студентів**

Індивідуальна робота планується у випадку, коли вона передбачена навчальним планом, за яким студент готує себе до майбутньої професійної роботи з обраної ним спеціальності. Індивідуальні завдання виконуються студентом самостійно і не входять у його тижневе аудиторне навантаження. Індивідуальна робота студентів є формою організації навчального процесу, яка передбачає створення умов для реалізації творчих можливостей студентів через індивідуально-спрямований розвиток їх здібностей, науково-дослідну роботу і творчу діяльність. Індивідуальні заняття проводяться під керівництвом викладача з одним або кількома студентами в поза аудиторний час за окремим графіком, складеним кафедрою і затвердженим деканом факультету.

Викладач контролює виконання індивідуального завдання на консультаціях, графік яких розробляється окремо і затверджується завідувачем кафедрою на початку семестру.

До індивідуальних завдань входять наступні види навчальної роботи: написання рефератів, виконання розрахункових, графічних робіт, оформлення звітів, аналіз проблемних ситуацій, підготовка виступів на конференціях, виконання наукових досліджень, участь у олімпіадах.

Зміст індивідуальної роботи наводиться у робочій програмі за наступною схемою.

### **Зміст індивідуальної роботи (приклад)**

		Таблиця 4
№ п/п	Зміст індивідуальної роботи	Кількість годин
1.	Індивідуальне завдання 1. Організаційно-правова і функціональна форма підприємств бізнесу	2

2.	Індивідуальне завдання 2 Припинення діяльності підприємницьких структур	2
3.	Індивідуальне завдання 3 Роль і місце консалтингових і аудиторських компаній у розвитку бізнесу	2
4.	Індивідуальне завдання 4 Стратегія і тактика бізнесу	2
	Разом за семестр	8

## 5. Питання до заліку

1. Дайте визначення бізнесу і назвіть його родові ознаки.
2. Чи може суспільство споживати стільки, скільки хоче?
3. Яка ваша думка, чи був бізнес в докапіталістичній економіці і тоталітарному соціалізмі?
4. у чому суть формули виживання?
5. Стратегія і тактика бізнесу.
6. Розкрийте зміст приватної власності як економічної основи бізнесу.
7. Як на вашу думку можна обмежити концентрацію влади в руках окремих людей та яка роль у цьому економічної основи бізнесу?
8. Дайте визначення економічної свободи і обґрунтуйте, чому вона є основною умовою розвитку бізнесу.
9. Розкрийте зміст категорій "суверенітет ділових відносин" і "консенсус інтересів". 10. Що ви відносите до рушійних сил бізнесу? Назвіть їх.
11. Яка відмінність між підприємництвом і бізнесом?
12. Хто може бути суб'єктами бізнесу і кому заборонена ця діяльність?
13. Розкрийте зміст підприємницького, споживчого, трудового та державного бізнесу.
14. Чи може бути робоча сила товаром? Якщо може, то за яких умов, якщо ні - обґрунтуйте чом:
- Складіть алгоритм системи доказів.
15. Принципи та умови організації бізнесу і обмеження у його функціонуванні. 16. Дайте перелік підприємств бізнесу, об'єднань та охарактеризуйте їх.
17. Чим відрізняються організаційно-правові форми підприємств бізнесу від форми функціонування їх?
18. Які підприємства належать до малого бізнесу? Дайте характеристику і розкрийте їхню роль у суспільному виробництві.
19. В яких формах виступає партнерство і чим відрізняється воно від корпоративного підприємництва. Наведіть приклади.
20. Визначте організаційно-правову і функціональну форму підприємства бізнесу, яке б ви хотіли створити. Ваші аргументи на користь свого вибору.
21. Сутнісно-змістовна характеристика підприємницької діяльності.
22. Добровільні об'єднання підприємницьких структур (асоціації, корпорації ...).
23. Формування і обчислення показників ефективності підприємницької діяльності.
24. Припинення діяльності підприємницьких структур (ліквідація та реорганізація).
25. Яка основна функція біржі? Чи може вона від свого імені здійснювати операції купівлі-продажу?
26. Чому ідея є вихідною точкою, з якої починається власна справа? Назвіть кілька ідей, які, на вашу думку, є перспективними, і обґрунтуйте їх.
27. Як створюється статутний фонд? Назвіть порядок його формування.
28. Які документи потрібно підготувати до державної реєстрації та яка процедура цього

акту?

29. За яких умов припиняється діяльність підприємства бізнесу? Назвіть їх.
30. Розкрийте суть маркетингу, назвіть його види та охарактеризуйте їх.
31. Сегментація ринку. Що це за процес?
32. Яка відмінність між торгівлею і комерцією, зовнішньою та міжнародною торгівлею? Назвіть форми розрахунку між партнерами.
33. Які види біржових угод ви знаєте? Назвіть їх.
34. Дайте перелік посередницьких операцій.
35. Використовуючи структуру торговельного контракту, підготуйте приблизний контракт на придбання продукту за вашим вибором. Що передує підписанню контракту?
36. Що відносять до інформаційного бізнесу? Дайте перелік та характеристики.
37. Яка на вашу думку роль реклами і засобів масової інформації в розвитку бізнесу?
38. Що з вашого погляду потрібно зробити, щоб стати висококваліфікованим фахівцем? Яка система навчання може задовольнити вас?
39. Визначте роль і місце консалтингових і аудиторських компаній у розвитку бізнесу.
40. Який зв'язок між бізнесом і зайнятістю населення? Розкрийте його.
41. Як отримати позику для зайняття підприємницькою діяльністю?
42. Використовуючи свої можливості, підготуйте рекламу вашої фірми.
43. Господарські товариства.
44. Стратегія і тактика бізнесу.
45. Організація договірних взаємовідносин у бізнесі.
46. Бізнес-план: сутність, призначення і методологія розробки.

## 6. Тести

1. Економічною основою бізнесу є власність:
  - а) акціонерна;
  - б) приватна;
  - в) індивідуальна;
  - г) пайова;
  - д) державна.
2. Тактика бізнесу – це:
  - а) сукупність найближчих цілей, завдань, засобів і способів їх досягнення для реалізації стратегічного курсу;
  - б) сукупність довгострокових цілей, завдань, засобів і способів їх досягнення для реалізації стратегічного курсу;
  - в) здатність робити різні кроки, у різних напрямках з метою забезпечення вигідної позиції у бізнес-середовищі.
3. Підприємництво здійснюється на основі наступних принципів:
  - а) вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
  - б) вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності, в т.ч. некомерційної;
  - в) комерційного розрахунку та власного комерційного ризику.
4. Економічна свобода гарантує успіх у підприємстві:
  - а) так, завжди;
  - б) ні;
  - в) при певних умовах.



5. Суверенітет ділових відносин означає, що:

- а) суб'єкти ділових відносин не мають певної незалежності від своїх контрагентів;
- б) законна діяльність цих суб'єктів перебуває під захистом держави ;
- в) є повна економічна свобода суб'єктів господарювання.

6. Консенсус інтересів означає:

- а) взаємні зобов'язання всіх учасників ділових відносин не порушувати суверенітет своїх контрагентів;
- б) що інші також користуються своїми правами-свободами;
- в) взаємні вигоди сторін.

7. Суб'єктами бізнесу можуть бути:

- а) громадяни іноземних держав;
- б) особи без громадянства – в межах повноважень;
- в) працівники державної влади та органів управління

8. Підприємницький бізнес поділяють на:

- а) виробниче підприємництво;
- б) комерційне підприємництво;
- в) приватне підприємництво.
- г) фінансове підприємництво.

9. Основою споживчого бізнесу виступає приватна власність на:

- а) засоби виробництва;
- б) товари та послуги;
- в) цінні папери, грошові фонди;
- г) робочу силу.

10. Учасники повного товариства несуть відповідальність:

- а) усім своїм майном та у межах вкладів у капітал товариства;
- б) солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном;
- в) у межах вкладів.

11. Вищий орган управління товариством :

- а) голова;
- б) виконавчий орган ;
- в) збори учасників.

12. Договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Така форма діяльності не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-кого з її учасників.

- а) асоціація;
- б) корпорація;
- в) концерн;
- г) консорціум.

13. Статутні об'єднання підприємств промисловості, транспорту, банків, торгівлі, наукових організацій на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств:

- а) асоціація;
- б) корпорація;
- в) концерн;

г) консорціум.

14. Діяльність по збуту продукції, що є або тієї, що виробляється:

- а) менеджмент;
- б) маркетинг;
- в) підприємництво.

15. Вихідною точкою, з якої починається власна справа є:

- а) збір коштів;
- б) ідея;
- в) вибір виду діяльності.

16. Джерела формування статутного капіталу:

- а) прибуток від господарської діяльності;
- б) всі види майна;
- в) кошти, одержані в кредит;
- г) кошти, взяті під заставу;
- д) кошти засновників.

17. Якщо в установчих документах господарського товариства не вказаний термін дії, то товариство:

- а) працює невизначений строк;
- б) взагалі не може працювати;
- в) може працювати при певних умовах.

18. Чи можна випускати акції в публічних або приватних акціонерних товариствах для покриття збитків?

- а) так;
- б) при певних умовах;
- в) ні.

19. Кошти із статутного капіталу можуть спрямовуватися на:

- а) заробітну плату;
- б) на покриття збитків;
- в) на розвиток виробництва.

20. Формування статутного капіталу товариства із додатковою відповідальністю:

- а) не менше 100 мінімальних заробітних о в установчих документах господарського товариства
- б) не менше 1250 мінімальних заробітних плат;
- в) необмежена кількість мінімальних заробітних плат.

21. Договір вважається укладеним і юридично чинним з моменту:

- а) укладання;
- б) підписання;
- в) виконання.

22. Установчий договір – це письмовий документ, що свідчить волевиявлення фізичних або юридичних осіб щодо:

- а) створення нової організаційно-правової структури;
- б) здійснення підприємницької діяльності;
- в) купівлі-продажу.

23. Підприємницький договір відображає волевиявлення сторін стосовно:

- а) створення нової організаційно-правової структури;
- б) здійснення підприємницької діяльності;
- в) купівлі-продажу.

24. Оферта – це:

- а) вид договору;
- б) пропозиція щодо укладання договору;
- в) угода.

25. оферти бувають:

- а) тверді;
- б) м'які;
- в) вільні.

26. Розширена схема розвитку інформаційного бізнесу включає такі блоки:

- а) змістовна інформація;
- б) допоміжні послуги;
- в) основні послуги;
- г) засоби зв'язку;
- д) реклама.

27. Створення інформаційного продукту включає в себе 3 стадії:

- а) виробництво, реалізацію, синтез;
- б) розробку, синтез, розповсюдження;
- в) розробку, розповсюдження, конвергенцію.

28. Конвергенція формує потенційний ринок інформаційних технологій, основними сегментами якого є:

- а) споживчий. Трудовий, державний;
- б) інтелектуальний, майновий, грошовий;
- в) споживчий сегмент, забезпечення бізнесу, інтелектуальна праця.

29. Консалтингові компанії – це:

- а) незалежні підприємницькі установи та організації, які займаються перевіркою стану фінансово-господарської діяльності;
- б) установи, що контролюють на контрактній основі діяльність підприємства, організації, фірми;
- в) установи, організації, що надають консультаційні послуги.

30. Розвинута економіка - це:

- а) економіка з активним втручанням держави в процес матеріального виробництва;
- б) економіка, в якій поєднується дія законів з державним регулюванням;
- в) економіка, де головним суб'єктом регулювання економічних процесів є держава, а зв'язки формуються на основі директивних планів.
- г) економічно неоднорідна структура господарства, в якій одночасно функціонують різні соціально-економічні уклади.

31. Чого немає в командній економіці?

- а) призначуваних чиновниками цін;
- б) планування від досягнутого;

- в) орієнтація виробника в основному на платоспроможний попит;
- г) несправедливого розподілу благ.

32. Чи правильне твердження, що «як економічна категорія бізнес втілює в собі економічні відношення суб'єктів господарювання різноманітних форм власності, реально що беруть участь у ринковому процесі:

- а) вірно; б) не вірно.

33. Назвіть шляхи створення дрібного бізнесу, що дозволяються законом:

- а) роздержавлення;
- б) будівництво нових дрібних підприємств;
- в) продаж магазинів у власність громадян;
- г) виготовлення тютюнових виробів;
- д) розукрупнення виробничих об'єднань;
- е) створення та утримання ігорних закладів;
- ж) торгівля алкогольними напоями;
- з) продаж у власність громадян підприємств суспільного харчування;
- і) організація азартних ігор;
- к) виготовлення і реалізація медикаментів і хімічних речовин.

34. Що є метою бізнесу? Пронумеруйте у порядку першочерговості:

- а) прибуток;
- б) задоволення потреб споживача;
- в) задоволення власних потреб;
- г) потреба бути необхідним суспільству.

35. Бізнесом є:

- а) служба в державних установах;
- б) діяльність, яка передбачає залучення власних коштів, або опосередковану участь у справі;
- в) робота по найму у компанії;
- г) володіння акціями компанії;
- д) праця на власному підприємстві.

36. Визначальними рисами бізнесу є:

- а) ініціативність;
- б) самостійність в прийнятті рішень;
- в) креативність;
- г) відсутність ризиків в прийнятті рішень;
- д) інертність.

37. Активізація бізнесу приводить до:

- а) поліпшення стану суспільного виробництва;
- б) розповсюдження екстенсивних шляхів розвитку виробництва;
- в) формуванню нового типу економічної поведінки.

38. Чи може бізнес існувати окремо від підприємництва?

- а) так; б) ні.

39. Система бізнесу як система господарювання охоплює такі елементи:

- а) підприємницький бізнес;
- б) державний бізнес;

- в) споживчий бізнес.
- г) страховий бізнес;
- д) ризиковий бізнес.

40. Що є основою споживчого бізнесу:

- а) загальнодержавна власність на засоби виробництва, інформація грошові ресурси, цінні папери;
- б) приватна власність на предмети споживання і послуги.

41. Підприємництво пов'язане з обміном, розподілом і споживанням товарів через торгові установи та біржі:

- а) комерційне підприємництво;
- б) фінансове підприємництво;
- в) державне підприємництво;
- г) виробниче підприємництво.

42. Вся мала приватизація проходить через комерціалізацію, що передбачає:

- а) викуп малих підприємств;
- б) передачу малих підприємств у приватну власність;
- в) вільну підставу підприємств.

43. Хто може бути суб'єктом підприємницької діяльності:

- а) громадяни України;
- б) юридичні особи;
- в) іноземці;
- г) особи без громадянства.

44. Виділіть тих суб'єктів, які мають право бути підприємцями:

- а) спільні підприємства;
- б) громадяни;
- в) іноземні держави;
- г) військовослужбовці;
- д) посадові особи органів державної безпеки;
- е) особи, що мають непогашену судимість за злочин;
- з) релігійні установи.

45. Суб'єктами підприємницької діяльності є організації, які на основі юридично відокремленого майна (в межах своєї господарської компетенції) безпосередньо здійснюють господарську діяльність:

- а) так; б) ні.

46. Суб'єкт підприємництва - юридична особа, яка може бути притягнута до таких видів юридичної відповідальності:

- а) майнова;
- б) кримінальна;
- в) адміністративна;
- г) дисциплінарна;
- д) матеріальна.

47. Чи є суб'єктом підприємницької діяльності релігійна установа:

- а) так; б) ні.

48. Власність в Україні виснує у таких формах:

- а) державна;
- б) особиста;
- в) колективна;
- г) індивідуальна;
- д) приватна; е) змішані.

49. Відповідно до форм власності в Україні існують такі види підприємств:

- а) сімейні;
- б) приватні;
- в) державні;
- г) індивідуальні;
- е) колективні;
- ж) спільні.

50. Ліцензія - це спеціальний документ, який видається підприємцю компетентним державним органом та надає право на здійснення окремих видів діяльності:

- а) вірно;
- б) не вірно.

51. Дозвіл (ліцензія) на здійснення підприємницької діяльності видається:

- а) Кабінетом Міністрів або уповноваженим органом;
- б) відповідним міністерством або відомством;
- в) органом місцевого самоврядування.

52. Які види підприємницької діяльності не можуть здійснюватися без спеціального дозволу (ліцензії):

- а) медична практика;
- б) юридична практика;
- в) виробництво радіоапаратури;
- г) посередницька діяльність з приватизаційними паперами;
- д) виготовлення цінних паперів, грошових знаків і знаків поштової оплати.

53. Коли припиняється право власності?

- а) з припиненням існування об'єкта права власності;
- б) з припиненням існування суб'єкта права власності;
- в) у випадках передбачених законодавством.

54. Які з нижче означених умов передбачають функціонування ринкового механізму:

- а) самостійність і свобода дії суб'єктів господарювання;
- б) неможливість розпоряджатися власними прибутками;
- в) відповідальність за використання ресурсів, можливі збитки і неефективні рішення;
- г) неможливість взаємного вибору партнерів на ринку;
- д) конкуренція, як наслідок достатньої кількості виробників і споживачів товарів.

55. Позиції яких контрагентів ринку визначає середовище в якому здійснюється підприємницька діяльність?

- а) продавець та покупець;
- б) роботодавець та найманого робітника;
- в) кредиторів;
- г) всіх вище згаданих.

56. Чи згодні Ви з твердженням, що бізнесмени інвестують кошти у види діяльності з швидким обігом коштів:

а) так; б) ні.

57. Які основні проблеми необхідно вирішити на шляху перетворення економіки України до ринку:

а) політичні протиріччя

б) детінізація економіки;

в) недосконалість взаємодії центральних та регіональних органів влади;

д) правильної відповіді не має.

58. Основними чинниками, які формують макросередовище фірми є:

а) економічне становище країни;

б) Фінансово-виробничий потенціал підприємства;

в) державна підтримка підприємництва;

г) ринкова інфраструктура;

д) кадровий потенціал підприємства.

59. Основними чинниками, які формують мікросередовище фірми є:

а) економічне становище країни;

б) Фінансово-виробничий потенціал підприємства;

в) державна підтримка підприємництва;

г) ринкова інфраструктура;

д) кадровий потенціал підприємства.

60. В якій залежності знаходяться показники - темп інфляції та темп розвитку підприємницького середовища:

а) в прямій; б) в оберненій.

61. Які банки залучають кошти клієнтів не у формі депозитів, а на основі договору відповідального збереження, що забезпечує їм статус приватних юристів:

а) траст банки;

б) інвестиційні банки;

в) акціонерні банки.

62. Які основні види торгових посередників ви знаєте:

а) джоббери, агенти, дистриб'ютори, хакери, брокери;

б) агенти, брокери, ділери;

в) брокери, ділери; джоббери, агенти, дистриб'ютори, хакери, ріелтори.

63. З якою метою публікуються рейтинги цінних паперів?

а) для оцінки їхніх котувань на фондовій біржі;

б) для оцінки їх «якості»;

в) для розрахунків фондових індексів.

64. Перерахуйте в логічній послідовності укрупнені стадії процесу створення власної справи:

а) звільнення з попереднього місця роботи;

б) знаходження необхідних фінансових ресурсів; в) визначення концепції власного бізнесу;

г) покупка необхідного устаткування;

д) планування успіху підприємницького проекту; е) підбір необхідного персоналу;

- ж) реєстрація бізнесу;
- з) реалізація підприємницького проекту.

65. Розробка концепції бізнесу це:

- а) визначення технології виробництва продукції;
- б) пошук ідеї бізнесу;

66. Бізнес ідея це:

- а) спосіб поліпшення ведення підприємницької діяльності з метою досягнення підприємницького успіху;
- б) фінансовий результат, моральне задоволення, яке є критерієм досягнення підприємницької мети.

67. Чи може формування бізнес ідеї піддаватися програмуванню та формалізації?

- а) так;
- б) ні.

68. «Конкретне цілісне знання про доцільність та можливість займатися певним видом підприємницької діяльності, а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів та засобів її досягнення - це:

- а) підприємницька ідея;
- б) концепція бізнесу;
- в) логіка утворення власної справи.

69. Чи згодні Ви з твердженням про те, що одним з елементів підприємницької ідеї є прагнення постійно збільшувати своє багатство шляхом створення товарів і послуг необхідних для суспільства:

- а) так; б) ні.

70. Джерелами ідеї підприємницької діяльності є:

- а) одержані знання учбових закладах;
- б) інформація в засобах масової інформації;
- в) ідеї науковців, які проводять теоретичні та прикладні дослідження;
- г) відвідання ярмарок ті виставок передового досвіду;
- д) ідеї потенційних конкурентів, публікації в професійних виданнях;
- е) думки споживачів про доцільність мати нові товари, одержувати нові послуги.

71. Для того, щоб впровадження бізнес ідеї принесло ефект, їх повинно бути:

- а) багато; б) не багато; в) одна.

72. Підприємницька ідея це:

- а) найменування виду діяльності у визначеній сфері;
- б) знання про доцільність та можливість займатися певним видом бізнесу, цілі, шляхи та засоби її досягнення;
- в) пошук шляхів, засобів та можливостей здійснення бізнесу у певному регіоні;
- г) рекомендації родичів, знайомих для відкриття бізнесу у певній сфері діяльності.

73. Розташуйте в логічній послідовності етапи впровадження ідеї в практику:

- а) зародження та вибір бізнес ідеї;
- б) діловий план реалізації бізнес ідеї;
- в) техніко-економічне обґрунтування бізнес ідеї;
- г) впровадження ідеї в практику;



- д) розробка проекту;
- е) визначення концепції бізнесу;
- ж) визначення джерел фінансування проекту;
- з) діловий план реалізації бізнес ідеї.

74. При проведенні ТЕО, кількісні показники прибутковості та ефективності є набагато важливішими ніж зацікавленість персоналу в реалізації ідеї та впровадженні її в життя:

- а) так; б) ні.

75. Чи вирішують проблеми бізнес ідеї:

- а) так; б) ні.

76. Які основні методи використовуються для генерації та вибору бізнес ідеї:

- а) рекомендації друзів, знайомих, родичів;
- б) метод мозкового штурму;
- в) використання навичок, знань, досвіду;
- г) використання каталогів та спеціальних видавництв з бізнесу;
- д) інтернет;
- е) виявлення ринкових можливостей та придбання необхідних навичок, знань для їх використання;
- ж) рекомендації досвідчених бізнесменів.

77. Вибір сфери підприємницької діяльності здійснюється з урахуванням:

- а) власного практичного досвіду та потенціалу;
- б) наявності необхідних ресурсів;
- в) ступеню конкуренції у галузі.

78. При визначенні конкурентних переваг підприємства необхідно:

- а) проаналізувати сильні та слабкі сторони діяльності підприємства;
- б) проаналізувати можливості та погрози в діяльності підприємства;
- в) провести комплексне кон'юнктурне дослідження обраного ринку;
- г) проаналізувати динаміку зміни валютного курсу країни.

79. До послуг матеріально-виробничого характеру, наданням яких може зайнятися підприємець, належать:

- а) частина послуг транспорту, торгівлі, зв'язку;
- б) готельні послуги;
- в) різноманітні науково дослідні послуги;
- г) проведення лабораторних та стендових випробувань;
- д) продукування нових ідей та здійснення відкриттів та винаходів.

80. До послуг нематеріально характеру, наданням яких може зайнятися підприємець, належать:

- а) частина послуг транспорту, торгівлі, зв'язку;
- б) готельні послуги;
- в) різноманітні науково дослідні послуги;
- г) проведення лабораторних та стендових випробувань;
- д) продукування нових ідей та здійснення відкриттів та винаходів.

81. Найскладнішою проблемою формування підприємницької діяльності в Україні є:

- а) недоліки українського законодавства;
- б) дефіцит фінансових ресурсів для організації власної справи;

- в) нестача кваліфікованого персоналу;
- г) нестабільна економічна ситуація в країні.

82. На підготовчому етапі створення власної справи підприємець:

- а) збирає і аналізує маркетингову, фінансову та виробничу інформацію;
- б) оцінює сильна та слабкі сторони свого бізнесу;
- в) пише бізнес план;
- г) аналізує стратегічні альтернативи.

83. На етапі розробки бізнес плану враховуються:

- а) майбутні схеми виробничо-комерційної діяльності;
- б) обґрунтовуються схеми фінансування;
- в) проводяться дослідження відповідності даної ідеї стратегічним намірам фірми;
- г) приймається рішення про доцільність бізнес ідеї.

84. Назвіть основні принципи вибору ідеї для малого бізнесу:

- а) мінімальні об'єми фінансових ресурсів;
- б) високий рівень рентабельності;
- в) швидке отримання очікуваного результату;
- г) високий рівень окупності витрат;
- д) незначні ризики;
- е) наявність приміщення;
- ж) отримання підтримки від держави;
- з) максимальна відповідність ідеї здібностям підприємця.

85. Що характерне головним чином для відкриваючого нову справу?

- а) 90% підприємців починають справу в знайомій для себе сфері;
- б) не має значення досвід роботи або знань в планованій сфері бізнесу.

## 7. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ.

Вид навчальної діяльності, що підлягає контролю	Об'єкт контролю	Кількість балів	Ознака
лекція	студент, його присутність на занятті	0 1	студент відсутній студент присутній
	студент, його дисципліна	0 -1	порушень немає порушення зафіксоване
	конспект лекцій	0 1 2	конспекту немає конспект є, знання його змісту не виявлено конспект є, продемонстровано знання його змісту
практичне заняття	виконання практичних завдань, участь у дискусії, розв'язання проблемних ситуацій	0 1 2	студент до заняття не готовий студент виконав роботу студент виконав роботу, відповів на питання, виявив активність
самостійна	виконане самостійно	0	завдання не виконано

робота	завдання	1 2 3	завдання виконано завдання виконано, продемонстровано знання його змісту завдання виконано високоякісно, творчо, з використанням практичних матеріалів підприємств, залученням даних статистики.
тест модульного контролю	результат тестування	0 1 3 4 5	тестування не здійснено тестування здійснено, відмічено велику кількість помилок результат тестування відповідає оцінці “задовільно” результат тестування відповідає оцінці “добре” результат тестування відповідає оцінці “відмінно”

б) сумарна оцінка результатів модульного контролю.

Бали, нараховані за той чи інший вид навчальної діяльності, яка стосується вивчення кожним студентом певного модуля, додаються. Результат співвідноситься з максимально можливою кількістю балів, яку могли отримати студенти, повноцінно і якісно здійснюючи всі види навчальної діяльності, передбачені поточним контролем для даного модуля:

максимально можлива кількість балів (М) приймається за 100 відсотків, фактична кількість балів (Ф) перераховується до її відсоткового еквіваленту (Х) за принципом пропорції:

$$M - 100\%$$

$$\Phi - X \%$$

Отже, кількість “зароблених” балів розраховується за формулою:  $X = \Phi \cdot 100 / M$ .

в) прийняття рішення стосовно оцінювання досягнень студента при вивченні ним певного модуля.

Отримана модульно-рейтингова оцінка навчальної діяльності (Х) співставляється з певними значеннями шкали:

Уніфікована шкала оцінювання знань студентів

Кількість балів	Оцінка за шкалою	
	національною	ECTS
1	2	3
90-100	5 (відмінно)	A
82-89	4 (добре)	B
74-81	4 (добре)	C
64-73	3 (задовільно)	D
60-63	3 (задовільно)	E
35-59	2 (незадовільно)	FX
1-34	2 (незадовільно)	F

г) Оцінки знань  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  отримані для кожного модуля, “усереднюються” – визначається їх середнє значення  $C_{сер}$ . Отримане значення  $C_{сер}$  вважається рейтинговою оцінкою навчальної діяльності студента впродовж семестру.

д) Далі рейтингова оцінка навчальної діяльності студента впродовж семестру  $C_{сер}$  співставляється з певними значеннями 100-відсоткової шкали, а саме – зі значеннями 35%, 60%, 64%, 74%, 82%, 90%.

Залежно від ситуації, приймається рішення:

Ситуація	Рішення
$C_{сер} < 35$	вивчити модулі за семестр <b>повторно (до заліку не допускається)</b>
$35 < C_{сер} < 60$	виконати підсумково-семестрове атестаційне завдання ( <b>скласти залік</b> )
$60 < C_{сер} < 74$	можна отримати оцінку «задовільно» без виконання підсумково-семестрового атестаційного завдання ( <b>тобто залік є</b> )
$74 < C_{сер} < 89$	можна отримати оцінку «добре» без виконання підсумково-семестрового атестаційного завдання ( <b>тобто залік є</b> )
$C_{сер} > 89$	можна отримати оцінку «відмінно» без виконання підсумково-семестрового атестаційного завдання ( <b>тобто залік є</b> )

є) формування остаточного результату щодо оцінки навчальної діяльності студента впродовж семестру:

Остаточним по завершенню семестру вважається:

- значення  $C_{сер}$ , яке студент, що отримав позитивне рішення (“задовільно”, “добре”, “відмінно”) і не виявив бажання виконати підсумково-семестрове атестаційне завдання (здавати залік);

- значення результату виконання підсумково-семестрового атестаційного завдання, оціненого у 100-відсотковій шкалі, але лише у тому разі, якщо воно перевищує значення  $C_{сер}$  (у іншому випадку остаточним залишиться значення  $C_{сер}$ ).

## 8. Рекомендована література:

1. Кісельов А.П. Основи бізнесу. –Київ: вища школа, 1998 р. – 191 с.
2. Господарський кодекс України: Коментар. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2004. - 848 с.
- 3.Покропівний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
- 4.Круш П.В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу: Навч. посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.
5. Основи бізнесу: навч. Посіб./ Я.С.Ларіна, С.В.Мочерній, В.М.Фомішина, С.І.Чоботар. – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 384 с.
6. Закон України «Про власність».
7. Закон України «Про підприємства».
8. Закон України «Про підприємництво».
9. Закон України «Про господарські товариства»//Відомості Верховної Ради.- 1991. - №49
10. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» //Відомості Верховної Ради.- 1992. - №31.
11. Закон України «Про державну реєстрацію»//Відомості Верховної Ради.- 2003. - №31-32.

12. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб.- 3-тє вид., - К.: Знання-Прес, 2006.

13. Мочерний С.В., Усатенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності. –К.: Академія, 2005.